SCHWEIZ·KONSUM-VEREIN

ORGAN DES VERBANDES SCHWEIZ·KONSUMVEREINE (V·S·K)

XIII. Jahrgang | Basel, den 19. April 1913 | No. 16

Wöchentlich erscheint eine Nummer von 8—16 Seiten Text. Abonnementspreis Fr. 4.40 p. Jahr, Fr. 3.— p. 6 Monate, ins Ausland unter Kreuzband Fr. 7.— p. Jahr.

Motto: Das Schweizervolk kann seine wirtschaftliche Selbständigkeit gegenüber dem Ausland nur behaupten und im Innern zu grösserem Wohlstand und höherer sozialer Gerechtigkeit nur fortschreiten, wenn es seine Konsumkraft organisiert. Die genossenschaftliche Zusammenfassung dieser Kraft ist daher für uns eine Lebensfrage: Sie ist unsere nationale Aufgabe im XX. Jahrhundert.

Inhalts-Verzeichnis:

Offizielle Mitteilung. — Die Wandelungen im Detailhandel. — Die wirtschaftliche Lage. — Dies und das aus dem Jahresberichte des V. S. K. — Der Konsumverein als Preisregulator. — Theorie und Praxis. — Vorständekonferenz der Konsumvereine von Thun, Steffisburg und Umgebung. — **Aus der Praxis:** Die Geschenkartikel, eine Verleitung des Personals zur Unredlichkeit. — **Genossenschaftl. Bildungswesen:** Prüfungen für Genossenschaftsangestellte und -Beamte in Holland. — Eine Geschäftsführerschule für österreichische Konsumgenossenschafter. — **Aus unserer Bewegung:** Baden, Basel, Goldach. **Sprechsaal:** Zur Anregung des Lebensmittelvereins Goldach. — **Verbandsnachrichten.**

Versicherungsanstalt schweiz. Konsumvereine

Offizielle Mitteilung.

Einladung zur V. ordentlichen Generalversammlung.

Die Mitglieder der Versicherungsanstalt werden hiermit zur Teilnahme an der V. ordentlichen Generalversammlung auf Sonntag, den 25. Mai 1913, vorm. 10 Uhr, nach Olten, Hotel „Aarhof", eingeladen.

Die Tagesordnung ist vom Aufsichtsrat folgendermassen festgesetzt worden:

1. Feststellung der Präsenzliste;
2. Wahl des Bureaus gemäss § 12, Absatz 2 der Statuten (Präsident, Vizepräsident, Aktuar, Stimmenzähler);
3. Protokollgenehmigung;
4. Behandlung und Genehmigung des Jahresberichtes und der Jahresrechnung. Referent Herr B. Jæggi, Präsident der V. K. des V. S. K.;
5. Beratung und Annahme neuer Statuten. Referent Herr Dr. O. Schär, Vizepräsident der V. K. des V. S. K.;
6. eventuell (falls die neuen Statuten, die eine Neubestellung des Aufsichtsrates vorsehen, in dieser Tagung angenommen werden) Neuwahl des Aufsichtsrates;
7. Allfälliges.

Der Jahresbericht und Statutenentwurf mit Begründung sind den Mitgliedern in der erforderlichen Anzahl zugestellt worden.

Nach den heutigen Feststellungen des Aufsichtsrates verfügen über Stimmen:

		Total	Anteil des Vorstandes	Anteil des Personals
1.	V. S. K.	308	205	103
2.	Verbandsverein in Bern	137	102	35
3.	» » Lausanne	21	14	7
4.	» » Steffisburg	7	5	2
5.	» » Olten	49	32	17
6.	» » Winterthur	53	35	18
7.	» » Frauenfeld	39	26	13
8.	» » Papiermühle	2	1	1
9.	» » Uetikon a. S.	2	1	1
10.	» » Basel	827	551	276
11.	» » Solothurn	38	25	13
12.	» » Meiringen	—	—	—
13.	Einzelversicherungen	5	—	5
	Total	1488	997	491

Umsatz.

Der Umsatz des **Verbandes schweiz. Konsumvereine (V. S. K.)** betrug im **März 1913 Fr. 3,557,095.25.**

Zunahme gegenüber dem Monat März 1912 **Fr. 297,310.80** oder **9,12%.**

Die vorstehend erwähnten Organisationen werden ersucht, dafür zu sorgen, dass bis zur Generalversammlung die Delegierten sowohl der Verwaltung als auch des Personals gewählt werden, und dass die an der Generalversammlung anwesenden Delegierten sich nicht nur über ihre Stimmberechtigung, sondern auch über die genaue Anzahl Stimmen, die jeder Delegierte abzugeben berechtigt ist, ausweisen können.

Die durch die Teilnahme der Delegierten an der Generalversammlung entstehenden Auslagen fallen zu Lasten der einzelnen Mitglieder der Versicherungsanstalt.

Basel, den 9. März 1913.

Im Namen des Aufsichtsrates der Versicherungsanstalt schweiz. Konsumvereine:

Der Präsident: sig. **E. Angst.**

Der Protokollführer: sig. **Dr. O. Schär.**

Die Wandelungen im Detailhandel.

Von Prof. Dr. J. Fr. Schär, Berlin.

(Schluss.)

Um das «neue Verkaufssystem» nach seiner volkswirtschaftlichen Seite kritisch zu beurteilen, sind folgende drei Fragen zu erörtern:

1. Ob das «neue Verkaufssystem», ebenso wie das gewöhnliche, den Kaufmann dazu zwinge, zur Wahrung seiner eigenen Interessen wie der seiner Abnehmer, beim Einkauf bezüglich Preis und Qualität die günstigsten Bedingungen auszuwirken.

2. Ob das «neue Verkaufssystem» dazu nötige, den ganzen Betrieb nach dem ökonomischen Prinzip zu organisieren, d. h. die Verbindung zwischen Produzent und Konsument mit dem kleinsten Aufwand an Mitteln, Zeit, Kraft und Kosten auf die billigste, schnellste und bequemste Art herzustellen.

3. Ob der Aufschlag von 10% zu den Selbstkosten für die kaufmännische Vermittlung angemessen sei, d. h. ob diese Gewinnquote höher oder niedriger sei, als beim gewöhnlichen kaufmännischen Betrieb.

Mit Bezug auf die ersten zwei Fragen liegt der logische Schluss nahe, dass der Kaufmann kein zwingendes Interesse habe, möglichst billig einzukaufen und die Betriebskosten auf ein Mindestmass einzuschränken; denn nach der Formel Selbstkosten + 10 % hat er sogar ein Interesse, die Elemente der Selbstkosten — Einkauf + Betriebskosten — so hoch als möglich zu gestalten, weil die 10 % von einem höheren Betrage der Selbstkosten auch einen grösseren Gewinn einbringen.

Wenn man aber der Sache auf den Grund geht, so erweist sich dieses als ein Trugschluss, wie folgende Erwägungen erweisen. Der kaufmännische Gewinn besteht aus zwei Faktoren; der eine ist die Wertgrösse des Gewinnes aus dem einmaligen Umschlag, also der einmalige Gewinn an dem einzelnen Verkaufsgeschäft; der andere Faktor ist die Zahl der einzelnen Verkaufsgeschäfte, die in einem bestimmten Zeitraum, z. B. innerhalb eines Jahres, gemacht werden. Nach dem bisherigen Verkaufssystem hängt also der kaufmännische Gewinn ab von der Grösse des Gewinns an dem einmaligen Umschlag und von der Schnelligkeit des Umsatzes. Was er am langsamen Umschlag einbüsst, sucht er auf den anderen Gewinnfaktor — höheren einmaligen Gewinnaufschlag — einzuholen. Es ist bekannt, dass auf Waren, die eine lange Umschlagsfrist beanspruchen, die vielleicht nur einmal im Jahre umgesetzt werden können, ein viel höherer Gewinnaufschlag gemacht wird, als auf den Waren, deren Umschlagsdauer nur nach Tagen zählt. Die Bijouteriebranche, in der die Waren durchschnittlich nur alle zwei Jahre einmal umgesetzt werden, schlägt 100 % auf und verdient dabei vielleicht noch weniger als der Kolonialwarenhändler bei 20—25 % Aufschlag, weil er seine Waren im Jahre wenigstens sechsmal umsetzt.

Wenn nun ein Verkaufssystem derart gehandhabt wird, dass der Gewinnaufschlag ein für alle Male feststeht, z. B. auf 10 %, so hängt das ganze Gedeihen oder Misslingen dieser Unternehmung nicht mehr von diesem Satze, dem konstanten Gewinnfaktor, sondern einzig und allein von dem variablen Gewinnfaktor, d. h. von der Schnelligkeit des Umsatzes ab. Das neue Verkaufssystem zwingt also zu allen Mitteln, die geeignet sind, einen schnellen und grossen Umsatz zu erzielen. Diese Mittel liegen einerseits in einem möglichst guten und billigen Einkauf, andererseits in der möglichsten Einschränkung und Herabsetzung der Betriebskosten. Wenn das neue Verkaufssystem im Konkurrenzkampf obsiegen will, so kann das auf die Dauer nur dadurch erreicht werden, dass der Konsument die Waren nach Qualität und Preis hier besser einkauft als anderswo.

Nach dem neuen Verkaufssystem hat also der Händler nicht nur kein Interesse, die Selbstkosten (Einkauf und Betriebskosten) zu erhöhen, wie man das logischerweise schliessen könnte, sondern im Gegenteil, er ist geradezu darauf angewiesen, Einkaufspreis und Betriebskosten so niedrig wie möglich zu gestalten.

Dazu kommt ein ganz erheblicher Fortschritt gegenüber dem übrigen Detailhandel: der Kaufmann hat absolut kein Interesse an der Surrogierung oder Verfälschung der Waren, ebensowenig an der Uebervorteilung des Käufers durch zu geringes Mass oder Gewicht; denn durch diese Manipulationen könnte der Kaufmann seinen Gewinn absolut nicht vergrössern, da diese ja nur die Wirkung haben könnte, die Selbstkosten zu verkleinern. Wenn man z. B. aus 100 Litern Wein zu 55 M. durch Wasserzusatz 110 Liter macht, so würden die Selbstkosten für 100 Liter der Mischung auf 50 Mark ermässigt, sodass der Verkaufswert für 100 Liter zu 55 Mark und derjenige für 110 Liter zu 50 Mark gleich bleiben, selbstverständlich auch der 10 %ige Aufschlag nicht erhöht würde. Dass diese Tatsache umso schwerer ins Gewicht fällt, je weniger der Konsument zur Beurteilung der Qualität befähigt und je mehr er daher auf die Reellität der Händler angewiesen ist, wie z. B. beim Einkauf von Wein, ist ohne weiteres einleuchtend.

Wir kommen nun zur dritten Hauptfrage, ob der kaufmännische Gewinnzuschlag von 10 % der Selbstkosten angemessen sei. Zur Beurteilung dieser Frage ist die Untersuchung ausschlaggebend, welchen Aufschlag der Handel bisher gemacht hat. Begreiflicherweise hängen die Geschäftsleute die Ergebnisse ihrer Handelstätigkeit nicht an die grosse Glocke; wir müssen uns daher an die Rechnungen halten, die der Oeffentlichkeit zur Verfügung gestellt werden. Diese Fälle sind glücklicherweise so umfassend, dass man zur Beurteilung des vorliegenden Falles genügend Anhaltspunkte findet. Ich halte mich in dieser Beziehung an meine Publikation «Warenhaus und Konsumverein im Lichte der Kalkulation». Aus diesem Werke, sowie aus einigen weiteren Jahresrechnungen, die mir zur Verfügung gestellt worden sind, führe ich folgende Fälle an:

1) Aus der Rechnung einer der grössten Warenhausbetriebe Deutschlands ergibt sich folgende Kalkulation:

Ankaufspreis	100 %	+ **Gewinn 4,10 % der Selbstkosten**
Betriebskosten	35,9 %	
Selbstkosten	135,90 %	

2) Ein Warenhauskonzern aus der Provinz, der 17 Betriebe in sich schliesst, hat in vierjährigem Durchschnitt folgende Kalkulation:

Ankaufspreis	100 %	+ **Gewinn 4,30 % der Selbstkosten**
Betriebskosten	31,01 %	
Selbstkosten	131,01 %	

3) Eine grosse Konsumgenossenschaft, die viertgrösste des Kontinents, kalkuliert in zehnjährigem Durchschnitt:

Ankaufspreis	100 %	+ **8,33 % Zuschlag,** wovon durchschnittl. 8 % an d. Konsumenten zurückvergütet werden.
Betriebskosten	16,27 %	
Selbstkosten	116,27 %	

4) Vergleichsweise führen wir hier die entsprechenden Zahlen der Kalkulation eines Kleinbetriebes der Bijouteriebranche an:

Ankaufspreis	100 %	+ **Gewinn 15,37 %** (Umschlagsdauer 2 Jahre)
Betriebskosten	67,30 %	
Selbstkosten	167,30 %	

Die Zahlen unter 1—3 sind Durchschnittswerte; sie beziehen sich auf alle Arten von Waren, die in Grossbetrieben des Detailhandels geführt werden. Selbstverständlich sind in den verschiedenen Warengattungen auch Abweichungen vom Durchschnitt, so zwar dass naturgemäss die Aufschläge umso grösser werden, je länger die Umschlagsdauer ist [1]). Viel geringer sind die Gewinnquoten im Grosshandel, hier führen wir ein Beispiel aus einem Grossbetrieb an, der jährlich in Lebens- und Genussmitteln, Kleidung und Haushaltungsgegenständen einen Jahresumsatz von zirka 40 Millionen hat. Dieser kalkuliert:

5)	Ankaufspreis	100 %	+ **Zuschlag 0,98 %**
	Betriebskosten	3,32 %	
	Selbstkosten	103,32 %	

somit beträgt der Gewinn an dem einmaligen Umschlag kaum 1 %.

Ein Beweis dafür, dass bei einem sehr schnellen Umschlag die Gewinnquote sich ermässigt, liefert der Bankbetrieb. Beispielsweise hat die Deutsche Bank laut ihrem Jahresbericht 1911 bei einem Jahresumsatz von 126 Milliarden Mark ihr Aktienkapital zirka 600 Mal umgesetzt. Aus der Ertragsrechnung ergibt sich die Kalkulation:

Umsatz von 126 Milliarden	=	100 %
Betriebskosten 30,5 Millionen	=	0,024 %
Gewinn 33,5 Millionen	=	0,027 %

also kommt auf 1 Million Umsatz ein Gewinn von 270 Mark.

Wenn man aber die Umschlagsdauer berücksichtigt, so ergibt sich ein ganz anderes Bild. Da das Eigenkapital im Jahre 600 Mal umgesetzt wurde und auf einen einmaligen Umschlag ein Nettogewinn von 0,027 % erzielt wurde, so beträgt dieser, auf ein Jahr berechnet, 600 Mal 0,027 % = 14,6 %.

Um zu beurteilen, ob die Höhe des Zuschlags von 10 % angemessen sei oder nicht, muss man also in Rechnung ziehen, wieviel mal die betreffende Ware im Jahre umgesetzt wird. Dieses hängt von der Warengattung, der Konkurrenz und der Betriebsart ab [1]). Bei Wein z. B., der durchschnittlich ein Jahr oder länger auf Lager gehalten werden muss, ist der Zuschlag von 10 % als ein sehr mässiger zu bezeichnen; bei Zigarren, bei denen der Umschlag schneller erfolgt, sind 10 % verhältnismässig hoch berechnet. Die Höhe des Zuschlages, ob 10 % oder weniger oder mehr, muss also je nach der Warengattung abgestuft werden.

In Zusammenfassung unserer Erörterungen können wir dies hinstellen: Das Verkaufssystem: Selbstkosten plus 10 % bedeutet einen ökonomischen Fortschritt im Detailhandel. Das Prinzip der festen Preise und der Barzahlung, durch welches die früheren Fortschritte des Detailhandels markiert wurden, behält das neue Verkaufssystem aufrecht; während dagegen bei jeder früheren Verkaufsart, das Rabattsystem inbegriffen, der Gewinnzuschlag zu den Selbstkosten ausserordentlich elastisch war und für den Konsumenten ein Geheimnis bildete, legt das neue System die Gewinnquoten für ein und alle Male fest und zwar in offener Rechnung an die Konsumenten. Dadurch reduziert sich die Möglichkeit einer Steigerung des Gewinns auf die Vermehrung des Umsatzes; dieses ist aber nur zu erreichen durch billige Preise. Daher zwingt das neue System den Kaufmann beim Einkauf zur möglichsten Wahrung der Interessen des Konsumenten (gute Qualität und billige Preise) und zur Verbilligung der Betriebskosten. Der Konsument ist im übrigen vor Fälschung und Unredlichkeit in Mass und Gewicht geschützt, weil der Kaufmann nach dem neuen System gar kein Interesse hat, die Ware zu surrogieren oder unredlich zu messen und zu wägen.

Dieser nicht unbedeutende volkswirtschaftliche Fortschritt in der Warenvermittlung vom Produzenten zum Konsumenten ist aber nur unter dem ausdrücklichen Vorbehalt gewährleistet, dass eine unparteiische Kontrollstelle geschaffen wird, die das ganze Rechnungswesen der betreffenden Firma prüft und öffentlich — zuhanden aller Konsumenten — konstatiert, dass die Selbstkosten richtig verrechnet, und dass in diese nicht etwa versteckte Gewinnposten, wie die Verzinsung des Gesellschaftskapitals, offene oder geheime Abmachungen mit den Lieferanten etc., enthalten seien.

Das System Selbstkosten plus 10 % ist dem Rabattsystem gerade entgegengesetzt. Bei diesem erhält der Käufer vom Kaufpreis x % zurück, bei jenem muss er im Gegenteil x % zuzahlen. Da aber als allgemein bekannt vorausgesetzt werden muss, dass der Kaufmann nichts schenken kann, dass der Rabatt mithin nichts anderes ist als ein Bruchteil des Gewinnes, den der Händler in dem von ihm berechneten Kaufpreise über die angemessene Höhe vom Konsumenten erhoben hat, und dass dieser Rabatt im wesentlichen aus der Differenz zwischen Kreditpreis und Barpreis besteht, so ist klar, dass der Käufer das

[1]) Die Länge der Umschlagsdauer ist aber keineswegs der einzige Grund zu der Differenzierung der Zuschlagsquote; in dem unter 1) angeführten Warenhaus wurden laut einer mir bekannten Statistik auf Schuhwaren nur 35 %, auf Weisswaren dagegen 93 % zum Ankaufspreis geschlagen, trotzdem die beiden Warengattungen die gleiche Umschlagsdauer (3mal pro Jahr) hatten.

[1]) Für Warenhausartikel zu 1 wurden auf Lebensmittel in einem Jahre nur 16,5 %, auf Weisswaren dagegen 93 % zugeschlagen; in einem Konsumverein auf Kolonialwaren 25 %, auf Wein 58 %. (Diese Zuschläge schliessen die Betriebskosten und Gewinn, beziehungsweise Rückvergütung ein.)

System Selbstkosten plus x % aus all den oben angeführten Gründen dem Rabattsystem vorziehen muss.

Wie stellt sich nun aber das neue Verkaufssystem im Vergleich zum Prinzip der redlichen Pioniere von Rochdale? Die Frage ist umso berechtigter, als die Propaganda das neue Verkaufssystem nicht nur den Konsumvereinen als ebenbürtig, sondern sogar als überlegen darzustellen sucht.

Das Gemeinsame der beiden Systeme besteht in festen Preisen, in der Barzahlung, in der Wahrung der Interessen der Konsumenten bezüglich Einkauf und Betriebskosten, Ausschluss von Unredlichkeit bezüglich Qualität, Mass und Gewicht. Man sieht also, dass alle die Vorteile und Fortschritte des neuen Systems den Mitgliedern der Konsumgenossenschaften wenigstens in eben derselben Weise zugute kommen. Der Kardinalunterschied dagegen besteht in der Grundformel:

Das neue System lautet: Selbstkosten plus 10% Gewinn für den Handel.

Das Prinzip der Konsumvereine lautet dagegen: Selbstkosten plus 10 % für die Rückvergütung an die Konsumenten selbst.

Bei jenem zahlt also der Konsument 110 %, bei diesem nur 100 %. Allein in diesen 10 % Preisunterschied liegt keineswegs der Hauptfortschritt und die eminente Bedeutung der Konsumvereine. Dieser liegt vielmehr in der Organisation des Massenkonsums zu einer tonangebenden wirtschaftlichen Macht, durch welche nicht nur alle Bedarfsgüter zum Selbstkostenpreise vermittelt werden, sondern die auch imstande ist, die Produktion für den eigenen Bedarf zu organisieren.

Die Konsumgenossenschaft hat also von dem neuen Verkaufssystem nichts zu fürchten; im Gegenteil muss von ihrem Standpunkte aus der Wunsch nach einer möglichst weiten Verbreitung desselben gehegt werden. Je mehr Konsumenten dazu übergehen, zum Selbstkostenpreis plus x % zu kaufen, je leichter wird es sein, sie für die Konsumgenossenschaften zu gewinnen, wo sie zum Selbstkostenpreis plus x % Aufschlag minus x % Rückvergütung, also zum reinen Selbstkostenpreis alle Bedarfsartikel decken können. Nehmen wir noch dazu, dass die Konsumgenossenschaft die Organe ihrer Verwaltung selbst wählen und daher die Selbstkosten auch selbst kontrollieren kann, dass sie durch die Organisation der Konsumkraft nach und nach zur Eigenproduktion ihrer meisten Bedarfsgüter überzugehen imstande ist, und dass endlich der Zusammenschluss der sämtlichen organisierten Konsumenten eines Landes zu einer der kapitalistischen Konzentration ebenbürtigen, wo nicht überlegenen Macht anzuwachsen im Begriffe steht, so ist es unzweifelhaft, dass die Warenvermittlung durch die Konsumgenossenschaft allen wie immer gearteten konkurrierenden Verkaufssystemen weit überlegen ist.

Die wirtschaftliche Lage

des schweizer. Bauernstandes wird anlässlich der Milchpreiskämpfe wieder in den düstersten Farben gemalt. Darin ist Prof. Dr. E. Laur ein Meister. So schrieb er am 3. April u. a. (vergleiche Schweiz. Zentralblatt für Milchwirtschaft, Nr. 15): Unsere Bauernsame, die auch bei den bessern Preisen den niedrigsten Verdienst aller (?) Arbeitsgruppen im Schweizerlande hatte, steht also vor einer zum Teil schon vollzogenen, teils drohenden Einkommensverminderung, die je nach dem Ergebnis der Milchverkäufe und der Zinsfussbewegung zwischen 50 bis 80 Millionen Franken betragen kann. Wem die Erhaltung unseres Bauernstandes nicht gleichgültig ist, der wird verstehen, dass der Bauernsekretär in solchen Zeiten nicht still und untätig sein kann ».

Wie ernst solche, im Bauernsekretariate verfasste Lamentationen zu nehmen sind, beweist ein Artikel über die «Berufswahl» in Nr. 14 des «Ostschweizerischen Landwirt» vom 5. April, dem wir folgende Sätze entnehmen: «Nicht selten ist der Fall, dass junge Leute durch die Aussprüche der Bauern selbst vom landwirtschaftlichen Berufe abgeschreckt werden. Da kann man von Bauern etwa hören: Beim Bauern muss man am meisten schaffen und verdient am wenigsten; beständig soll der Bauer zahlen, wenn er schon nicht weiss, woher das Geld nehmen, nirgends rentiert das Vermögen schlechter als bei der Landwirtschaft, usw.

So schlimm liegt die Sache nicht. Wenn der Bauer für seine Wohnung einen Mietzins in Anrechnung bringt, wie ihn ein Lohnarbeiter für eine gleiche Wohnung zahlen müsste, wenn er alle Produkte, die er vom Gutsbetriebe bezieht, zu den Preisen rechnet, den der Arbeiter zahlen muss, so wird er finden, dass sein Einkommen nicht so bescheiden ist, wie er sich eingebildet hat. (Von uns gesperrt. Die Red.)

Das glauben wir eben auch!

Dies und das aus dem Jahresberichte des V. S. K.

Schon in den ersten Wochen des neuen Jahres haben wir unsere Leser in Nr. 4 des S. K. V., über die wichtigsten Ereignisse des V. S. K. im Berichtsjahre 1912 orientiert. Wir begleiteten unsern nationalen Konsumverein auf seinem Wege von der einfachen Gütervermittlung zur Eigenproduktion im Grossen; und wir erwähnten u. a. die erfreuliche Mitgliederbewegung, sowie die damit Hand in Hand gehende starke Umsatzvermehrung.

Inzwischen wurden die Betriebsrechnungen definitiv abgeschlossen, und der eingehende Rechenschaftsbericht zu Händen der Delegiertenversammlung des V. S. K. verfasst. Manches interessante Detail finden wir darin aufgezeichnet, das auch für einen weiteren Kreis von Interesse sein wird. Da naturgemäss Rechnung und Tätigkeitsberichte aber nur in beschränkter Zahl publiziert werden können und nicht ohne weiteres jedermann zugänglich sind, möchten wir im folgenden, als Ergänzung unseres bereits oben erwähnten Artikels, die wichtigsten Partien unseres 96 Quartseiten umfassenden Jahresberichtes teils resümieren, teils im Wortlaute wiedergeben.

* * *

Im Jahre 1912 sind die ersten 20 Jahre vollendet worden, seit der V. S. K. diejenige Tätigkeit aufgenommen hat, die seine heutigen Erfolge in erster Linie offensichtlich machten, nämlich die einer Grossein-

kaufsstelle für die organisierten schweizer. Konsumenten. Und dieses zwanzigste Jahr lässt den Konsumverein der schweizer. Konsumvereine auch in die Reihe der schweizer. Millionäre eintreten. Das Ergebnis dieses Jahres erlaubt nämlich, zusammen mit den fürsorglich gehüteten Erträgnissen früherer Jahre, das unteilbare Genossenschaftsvermögen des V. S. K. an dem jeder organisierte schweizer. Konsument den gleichen ideellen Anteil hat, auf eine Million Franken zu bringen.

Bei einem Waren-Umsatz von 37,2 Millionen Franken wurde ein Nettoüberschuss von Fr. 249,584.50 erzielt. Die Betriebsspesen betrugen 1,230,770.27 Franken.

Der Nettoüberschuss soll wie folgt verwendet werden:

a) Abschreibungen auf Mobilien, Fässern, Maschinen, Liegenschaften und Bibliothek Fr. 81,284.20.

b) Zuweisungen: Dem Verbandsvermögen 50,000 Franken; dem Ferienheim für Konsumgenossenschaften Fr. 10,000; dem Delkrederekonto 20,000 Franken; dem Dispositionsfonds Fr. 40,000; dem Baukonto der Schuhfabrik Fr. 40,000. Der Rest mit Fr. 8,300.30 soll auf neue Rechnung vorgetragen werden.

Der Stand des Personals erreichte am 31. Dezember 1912 359 gegenüber 295 im Vorjahre definitiv beschäftigte Personen. Dass die Personalvermehrung hauptsächlich durch die vermehrte Arbeit notwendig wurde, ergibt sich aus der Feststellung, dass die Anzahl der im Jahre 1912 eingelaufenen Korrespondenzen auf rund 712,000 gestiegen ist. Zur Bewältigung des Umsatzverkehrs allein mussten 320,700 Fakturen ausgestellt werden.

Nach der Umsatzliste verkehrte der Verband im Berichtsjahre mit 369 Verbandsvereinen, mit 24 trat er erstmals in Verkehr. Von den restierenden 345 Vereinen weisen 247 eine Vermehrung und 98 eine Verminderung ihrer Bezüge beim Verband auf. Der Hauptgrund dieser Verminderung ist wohl die Folge eines Uebereinkommens mit den Petrollieferanten, nach welchem die Tankwagenbezüge der Verbandsvereine jeweils nur für ein ganzes, mit dem Frühjahr beginnendes Rechnungsjahr, mit dem Verband verrechnet werden. Die Petrolbezüge für zirka Dreiviertel des Jahres 1912 sind also bei verschiedenen Verbandsvereinen noch nicht im Verbandsumsatz eingerechnet. Bei Einbezug dieser Lieferungen würden sich voraussichtlich obige Zahlen verschieben.

Die 5 Liegenschaften des Verbandes in Basel, Bussigny, Pratteln und Wülflingen messen 40,798 m² und figurieren in der Bilanz mit Fr. 1,450,000. Es lasten darauf keine Hypotheken. Die Brandassekuranz beträgt Fr. 1,324,300. Die Warenvorräte figurieren in der Bilanz mit Fr. 1,909,950, die Mobilien mit Fr. 40,000, die Fässer mit Fr. 10,000, die Maschinen (inkl. Buchdruckerei) mit Fr. 5,000. Wer die Verbandsbetriebe kennt, wird zugeben, dass diese Ansätze sehr niedrig sind. Die wertvolle Bibliothek und der Schriftenvorrat des Verbandes sind auf Fr. 1.— abgeschrieben. Die Debitoren figurieren in der Bilanz mit Fr. 4,212,462. An Darleihen ist eine Summe von Fr. 413,750 verzeichnet, an Wertschriften Fr. 1,896,676. Diesen hauptsächlichsten Aktivposten stehen auf der Passivseite gegenüber: Fr. 131,800 Genossenschaftskapital, Fr. 502,000 Garantiekapital, Fr. 1,000,000 Reserven, total Fr. 1,633,800; das Kreditorenkonto beträgt Fr. 2,218,155, das Unfallreservekonto Fr. 10,000, das Ferienheimkonto Fr. 30,000, das Delkrederekonto Fr. 50,000, Versicherungsanstalt Fr. 38,792, Garantiefonds der Versicherungsanstalt Fr. 40,000, Dispositionsfonds Fr. 80,000, Baukonto Schuhfabrik Fr. 50,000. Bei der Bankabteilung finden wir als wichtigste Posten die Kontokorrentkreditoren mit Fr. 1,533,598, Depositen Fr. 248,701, Obligationen Fr. 3,780,400, Akzepte Fr. 203,959, Bankakzepte Fr. 1,200,000, Banken Fr. 780,820.

Neben der allgemeinen Warenabteilung ist in kommerzieller Beziehung die Bankabteilung der wichtigste Betrieb unseres Verbandes. Nachdem dieser Zweig erst in der zweiten Hälfte des Jahres 1911 ausgebaut worden ist, konnte für das Rechnungsjahr 1912 zum ersten Male über seine segensreiche Tätigkeit in vollem Umfange Bericht erstattet werden.

Ueber die allgemeine Geldmarktlage entnehmen wir dem Berichte vorerst folgende Ausführungen:

«Das Wirtschaftsjahr 1912 hat bekanntlich namentlich auf dem Geldmarkte grosse Ueberraschungen gebracht. Bei Jahresanfang schien allerdings die Lage nicht ungünstig zu sein, hingegen machten sich dann bald Anzeichen einer Geldverteuerung bemerkbar. Bei der anhaltenden und teilweise zunehmenden Verteuerung der Lebensbedürfnisse war eine Verbilligung des Geldes ausgeschlossen, aber dennoch erwartete man nicht, dass die Versteifung der Geldleihsätze sich derart fühlbar machen könnte, wie dies nun eingetreten ist.

Der Diskontosatz der schweiz. Nationalbank blieb unverändert auf 4% bis 12. September, am 13. September erfolgte die Erhöhung auf 4½% und vom 29. November ab wurde die offizielle Rate auf 5% erhöht.

Im Durchschnitt ergibt sich pro 1912 ein Diskontosatz von 4,19% gegenüber 3,70% im Jahre 1911.

Für die ungünstige Gestaltung der Geldmarktlage im Berichtsjahr können verschiedene Gründe namhaft gemacht werden. Den nachhaltigsten Einfluss auf den Geldmarkt übten besonders die Balkanwirren aus, die auch zeitweise den Ausbruch eines europäischen Krieges befürchten liessen. Die Geldknappheit wurde noch verschärft durch grosse Abhebungen von Spargeldern, namentlich in den benachbarten Staaten, die das Publikum aus Furcht vor eventuellen Verwicklungen der Grossmächte untereinander vornahm. Wenn auch diese Rückbezüge von Spargeldern in der Schweiz nicht in dem Masse erfolgt sind, wie im Auslande, so hat dennoch der internationale Geldmarkt einen erheblichen Einfluss auch auf unsere Verhältnisse auszuüben vermocht. Eine Besserung der Lage wird erst dann eintreten, wenn die Situation in den Balkanländern sich abgeklärt hat und der Rückfluss der Spargelder durch das Schwinden der Kriegsfurcht wieder voll eingesetzt haben wird.»

Wir müssen es uns leider versagen, an dieser Stelle auf die weitverzweigten Geschäfte unserer Bankabteilung näher einzutreten, und beschränken uns einzig darauf, immer von neuem wieder ihre Benützung unsern Vereinsverwaltungen angelegentlichst ans Herz zu legen.

Ueber das Betriebsergebnis der Bankabteilung lesen wir dagegen folgendes:

«Trotz der bedeutenden Vermehrung der Geschäfte der Bankabteilung ergibt deren Betriebsrechnung nur einen Ueberschuss von Fr. 13,450 gegen Fr. 11,764 im Jahre 1911, woraus sich am besten erzeigt, dass unsere Bankabteilung zu möglichst billigen Konditionen ihre Dienste den Verbandsvereinen zur Verfügung zu stellen bemüht ist. Wir weisen speziell darauf hin, dass die sonst in Bankgeschäften üblichen Provisionen und Kommissionen, die bei anderen Banken grossenteils zur Erhöhung des Gewinnes beitragen müssen, der eigenen Bankabteilung unbekannt sind.

Dagegen erzeigte eine andere Einnahmequelle, die wir mit Recht beanspruchen dürfen, nämlich Kommissionen auf Versicherungsabschlüssen, bisher nur bescheidene Einnahmen, trotzdem hier, wenn die Verbandsvereine nur einigermassen die Dienste des Verbandes für solche Abschlüsse in Anspruch nehmen würden, bedeutende Vorteile sowohl für die Verbandsvereine, wie für den Verband selbst, erzielt werden könnten. Auffallend ist, dass die Konsumgenossenschaften, die sonst in genossenschaftlicher Bedarfsdeckung an der Spitze zu marschieren vermeinen, sich auf diesem Gebiete sogar von privaten Gross- und Kleinunternehmern beschämen lassen müssen. Nicht nur haben verschiedene gewerbliche Verbände, z. B. die Metzger und Spengler, oder Vereine zu idealen Zwecken, wie die Schützen und Turner, eigene, leistungsfähige Unfallversicherungen organisiert, sondern sogar die geschworenen Feinde der genossenschaftlichen Tätigkeit, die Spezierer, sind im Begriffe, auf dem Gebiete der Glasversicherung durch solidarisches

Vorgehen die Zwischenhändler auszuschalten und durch Kollektivversicherungen grössere Ersparnisse zu erzielen. Wir wollen nicht hoffen, dass der Vorsprung, den die erwähnten Kreise auf diesem Gebiete erreicht haben, bestehen bleibe.»

Die Zahl der Lager blieb im Jahre 1912 unverändert. Im Verkehr, der in allen Lagerhäusern ein sehr starker war, stehen die Pratteler-Lager natürlich an der Spitze; letztere erledigten 73,400 Aufträge für die Verbandsvereine, wozu es 270 ganze Waggonladungen, 120,000 Stückgüter (5,527,000 Kilo) und 10,000 Postsendungen bedurfte. Andererseits sind in Pratteln eingegangen 982 Waggonladungen und 34,800 Kollis-Stückgüter (1,044,500 kg). Ausser unserem eigenen Transportwaggon, der täglich zweimal beladen zwischen dem Güterschuppen SBB und unseren Lagerhäusern verkehrt, hatten wir einen Gesamtverkehr von 1381 Eisenbahnwaggons.

In Wülflingen sind zu verzeichnen ein Eingang von 421 Waggons und ein Ausgang — zur Erledigung von 15,006 Aufträgen — von 53,590 Kollis (total 3,527,000 kg), sowie 324 Postsendungen.

Aus dem Lagerhaus 4 gingen 36,100 Postsendungen und 4,400 Bahnsendungen.

Bei diesen Zahlen sind natürlich die direkten Sendungen ab Fabrik an Verbandsvereine sowenig berücksichtigt wie die 5,601 Abfertigungen, die die Abteilung Spedition in Basel direkt besorgte (18,805,000 kg).

Die Zentrale unseres Verbandes stand auch dieses Jahr in regen Beziehungen mit den meisten ausländischen Grosseinkaufsgesellschaften, die von uns grössere und kleinere Quantitäten Emmenthalerkäse, zum Teil auch Kakao Union bezogen, während wir von der belgischen, deutschen und englischen Grosseinkaufsgesellschaft ebenfalls Bezüge machten, von letzterer hauptsächlich in deren Eigenprodukten. Im Berichtsjahr machte uns die englische Grosseinkaufsgesellschaft den Vorschlag, ihr sämtliche schweizerische Produkte, die sie benötigt, zur Hauptsache solche, die wir bis jetzt nicht vermitteln, zu liefern, resp. für sie die Einkaufsfunktion in der Schweiz zu übernehmen. Diese Frage ist zurzeit noch im Stadium der Prüfung.

In der Frage der systematischen Organisation des internationalen genossenschaftlichen Grosseinkaufs ist dagegen ein Fortschritt nicht zu verzeichnen, speziell die 1910 in Hamburg in Aussicht genommene Subkommission ist auch im Berichtsjahre nicht zusammengetreten, weil der in Hamburg zur Einberufung ausersehene Vertreter der englischen Grosseinkaufsgesellschaft sich hierzu nicht kompetent erachtet. Es bleibt nun abzuwarten, ob an dem im Jahre 1913 in Glasgow zusammentretenden internationalen Genossenschaftskongress die Frage wieder aufgegriffen wird oder nicht. Für einen speziellen Artikel, nämlich das Petroleum, ist dies anzunehmen, indem noch im Berichtsjahre auf Anregung des leitenden Ausschusses des I. G. B. bei den verschiedenen Grosseinkaufsgesellschaften Erhebungen über die Petroleumvermittlung gemacht wurden.

* * *

Schon früher berichteten wir über die Propagandatätigkeit des Verbandes. In das gleiche Gebiet fallen die Bestrebungen zur Förderung des genossenschaftlichen Bildungswesens. Darüber an dieser Stelle auch einige Worte. An den Kursen für Heranbildung von Konsum-Verkäuferinnen, die in Basel jeweils in den Verkaufslokalen des A. C. V. eine praktische Lehre durchmachen und im übrigen vom Leiter der Abteilung Auskunft noch in theoretischen und praktischen Fragen unterrichtet werden, nahmen insgesamt 49 Personen teil.

Es ist ferner zu erwähnen der Instruktions-Kurs für Warenkunde, der am 10. und 11. Februar für Vorstandsmitglieder und Funktionäre von Verbandsvereinen des Kreises III in Bern abgehalten wurde. Ueber den Verlauf dieses in allen Teilen gut verlaufenen Kurses wurde seinerzeit im S.K.V. (Nr. 8, 1912) eingehend berichtet.

Ueber den Wert und die Vorteile des genossenschaftlichen Bildungswesens spricht sich der Berichterstatter folgendermassen aus:

«Es wäre sehr wünschenswert, wenn speziell das genossenschaftliche Bildungswesen weit mehr gefördert würde als bisher. Wir denken hier namentlich auch an aufklärende Referate im Kreise des Verkaufspersonals, das nicht nur über die engeren Berufspflichten, sondern auch über das Wesen unserer Bewegung unterrichtet werden sollte. Ferner sollte der theoretischen Seite der Bewegung von den Behördenmitgliedern der Vereine mehr Aufmerksamkeit geschenkt werden. Es kann nicht genug betont werden, dass materielle Erfolge den Sieg unserer Sache noch nicht verbürgen, sondern dass wir in den kommenden Kämpfen mit den neuen Formen des Privathandels uns nur auf diejenigen Mitglieder verlassen können, die das Genossenschaftswesen in seiner Tiefe erfassen und denen seine Ausbreitung eine Herzensangelegenheit ist.»

Ein besonders interessantes Kapitel des Tätigkeitsberichtes ist die Frage der Beteiligung an der Landesausstellung in Bern im Jahre 1914.

Da dieser Abschnitt von allgemeinem Interesse ist, lassen wir ihn hier wörtlich folgen.

Im letzten Jahresbericht haben wir mitgeteilt, dass auf unser motiviertes Gesuch hin, in dem wir nachdrücklich betonten, dass wir unsere Ausstellungsobjekte nicht auf allen möglichen Abteilungen zersplittern lassen wollten, das Ausstellungskomitee, wenn auch nicht eine besondere Gruppe, so doch in Gruppe 45, soziale Selbsthilfe, eine Untergruppe, Konsumgenossenschaftswesen, bewilligt habe.[1]) Wir fassten diesen Beschluss so auf, das wir nun in dieser Gruppe nicht nur totes Ausstellungsmaterial zur Darstellung bringen könnten, sondern auch zeigen dürften, wie ein grosser Teil des Schweizervolkes — der in Konsumgenossenschaften organisierte — sich in Wirklichkeit nährt. Deshalb beabsichtigten wir, auf eigene Kosten die Errichtung eines eigenen Pavillons, in dem wir auch die von den Konsumvereinen geführten Bedarfsartikel abgeben und zur Degustation bringen könnten, natürlich gegen die üblichen finanziellen Abgaben an die Ausstellungskommission. Wir stellten folgendes Programm für diese Beteiligung auf:

I. Theoretische Darstellung des Genossenschaftswesens im allgemeinen,

dargestellt durch Schriften, graphische Tabellen, Zeichnungen, Photographien und Modelle.

1. Die Geschichte der schweizerischen Konsumvereine und des V. S. K.
2. Die Entwicklung des V. S. K. und der Verbandsvereine.

[1]) Der oben erwähnte Passus im Jahresbericht 1911 lautet: «Das Ausstellungskomitee hat uns zugesichert, dass in Gruppe 45 eine besondere Untergruppe «Konsumgenossenschaftswesen» geschaffen werden soll. Es ist seither der Präsident unseres Aufsichtsrates, Herr Dr. R. Kündig, als Mitglied in das Gruppenkomitee gewählt worden. Wir haben nach der Delegiertenversammlung eine Rundfrage an unsere Verbandsvereine gerichtet, mit dem Ersuchen, uns Ratschläge betr. die Art der Beteiligung zu übermitteln, ebenso sich zu entscheiden, ob sie auch an der Ausstellung mitwirken wollen.»

3. Statistische Darstellungen.
4. Genossenschaftliches Bildungswesen.
5. Genossenschaftliche Bibliothek.
6. Genossenschaftliches Zeitungswesen.
7. Genossenschaftliches Versicherungswesen.
8. Genossenschaftliches Bankwesen.
9. Genossenschaftliche Personalfürsorge.
10. Genossenschaftliche Lebensmittelkontrolle.
11. Genossenschaftsapotheken.
12. Genossenschaftlicher Wohnungsbau.
13. Modelle von Gebäuden des V. S. K. und der Verbandsvereine etc.

II. Praktische Vorführung einer rationellen Gütervermittlung, die den Anforderungen einer richtigen Lebensmittelkontrolle entspricht.

1. Ausstellung allgemeiner Waren.
2. Ausstellung von Fleisch- und Charcuteriewaren.
3. Ausstellung von Schuhwaren.

Hier wollten wir die Bewilligung nachsuchen, diese zur Ausstellung gelangenden Artikel an die Besucher abgeben zu dürfen.

III. Darstellung der technischen Betriebe in Zeichnungen, Tabellen, Modellen, Rohmaterialien, Halbfabrikaten und fertigen Waren.

1. Hygienische Milchversorgung.
2. Schlächtereibetriebe.
3. Bäckerei.
4. Margarinefabrikation.
5. Schuhfabrikation.
6. Buchdruckerei.
7. Architektur.

IV. Degustationsraum,

in dem Speisen und Getränke, aus genossenschaftlichen Betrieben stammend, wie Kaffee, Milch, Tee, Kakao, Konfituren, Basler Leckerli, Suppen, Gefrierfleisch, Fleisch- und Charcuteriewaren, in- und ausländische Weine gegen Bezahlung verabfolgt werden sollten (natürlich zu Konsumvereinspreisen).

Durch Schreiben vom 9. Oktober wurde dieses Programm der Ausstellungsbehörde übermittelt, worauf uns zur Kenntnis gebracht wurde mit Schreiben vom 16. Oktober, dass unsere Eingabe den verschiedenen in Frage kommenden Komitees zur Begutachtung und Antragstellung überwiesen werde. Auf dieses Schreiben blieben wir längere Zeit ohne Antwort; wir konnten jedoch nichts gutes ahnen, als, obgleich w i r die ganze Angelegenheit diskret behandelt hatten, in der «Schweiz. Gewerbezeitung» eine Einsendung erschien, des Inhaltes, der V. S. K. habe ein Ausstellungsprogramm ausgearbeitet, das wegen seines ausgedehnten Charakters zu Bedenken Anlass gebe.

Unsere Befürchtungen bestätigten sich, als uns am 21. Dezember ein Auszug aus dem Protokoll seitens des Organisationskomitees vom 19. Dezember zugestellt wurde, in dem sich folgende Beschlüsse fanden:

«1. Dem V. S. K. wird die Bewilligung erteilt, auf dem von der Ausstellungsleitung bezeichneten Platze und zu den von ihr festgesetzten Bedingungen auf eigene Kosten einen für seine Ausstellung bestimmten Pavillon herzustellen.

2. Das im Schreiben vom V. S. K. aufgestellte Ausstellungsprogramm kann in dem vorgesehenen Umfang und in der bezeichneten Ausführungsart nicht gutgeheissen werden, indem einzelne der oben erwähnten Abteilungen dieses Programmes gewissen durch den Gliederungsplan und die erlassenen Reglemente bedingten Einschränkungen unterworfen werden müssen. Uebergehend auf die einzelnen Abteilungen muss im besonderen folgendes festgestellt werden:

a) Die Abteilung I kann ohne weiteres in die 45. Gruppe eingereiht werden, so dass gegen deren Zulassung zur Ausstellung keine Bedenken bestehen.

b) Das in Abteilung II vorgesehene Feilbieten von Waren ist wegen den hieraus sich ergebenden Konsequenzen und bei der bei bedingungsloser Bewilligung dieses Verkaufes entstehenden ungleichmässigen Behandlung der Aussteller unzulässig.

Wie jedem anderen Aussteller steht es auch dem V. S. K. frei, die von ihm in der Schweiz fabrizierten Artikel in den hierfür bestimmten Gruppen, soweit für diese Gruppen eine Verkaufsbewilligung erteilt wurde, auszustellen und zu verkaufen. Ein unter anderen Voraussetzungen und in Abweichung von diesem Grundsatz beabsichtigter Verkauf, sowie das Feilbieten von anderen als den durch diesen Grundsatz näher bestimmten Artikeln kann nicht gestattet werden.

c) Die Abteilung III kann, soweit die vorgesehene Darstellung auf rein graphische und bildliche Weise durch Zeichnungen, Tabellen und Modellen u n t e r A u s s c h l u s s v o n R o h m a t e r i a l i e n, H a l b f a b r i k a t e n u n d f e r t i g e n W a r e n zum Ausdruck kommt, in die 45. Gruppe untergeordnet werden. Findet aber die Darstellung von technischen Betrieben durch die praktische Vorführung von Maschinen, Installationen etc. statt, so muss diese Darstellung in die einzelnen für die verschiedenen Betriebe in Betracht kommenden Hallen untergebracht werden.

d) Aus den bereits sub b genannten Gründen und mit Hinsicht auf die für den Wirtschaftsbetrieb aufgestellten Reglemente kann die Bewilligung für die Errichtung und den Betrieb eines Degustationsraumes nicht erteilt werden.»

Wir haben selbstverständlich gegen diesen Entscheid des Organisationskomitees durch eine längere motivierte Eingabe vom 4. Januar Protest erhoben, indem wir auf unsere frühere Eingabe betreffend Gründung einer besonderen Gruppe und die dort auseinandergesetzten Gründe verwiesen. Dieses Schreiben hatte zur Folge, dass die Ausstellungskommission uns zur Kenntnis brachte, sie habe den Beschluss betreffend Gründung einer Untergruppe nicht in dem Sinne aufgefasst wie wir, sie wolle uns nun soweit entgegenkommen, dass in der Abteilung III auch noch die Darstellung durch Rohmaterialien, Halbfabrikaten und fertigen Waren — Maschinen also ausgeschlossen — bewilligt werde.

Angesichts dieses endgültigen Entscheides kam die Verwaltungskommission nach reiflicher Ueberlegung aller einschlägigen Verhältnisse zu dem Beschluss, unter diesen Umständen, wo uns verboten wird, auf eigene Kosten dasjenige zur Ausstellung zu bringen, wofür z. B. der schweizerischen Landwirtschaft amtliche Subventionen von mehreren 100 tausenden von Franken ausgerichtet werden, auf den früheren Beschluss betreffend Errichtung eines eigenen Pavillons zurückzukommen, da für dieses reduzierte Ausstellungsprogramm nun die Errichtung eines eigenen Gebäudes nicht mehr notwendig schien. Wir haben der Ausstellungsdirektion diesen Beschluss zur Kenntnis gebracht und zu gleicher Zeit das Begehren gestellt, es möchten uns in den allgemeinen Ausstellungsräumlichkeiten 200 m² Raum für

unsere Ausstellungszwecke zur Verfügung gestellt werden. Zurzeit steht ein Bericht darüber, ob diesem bescheidenen Verlangen nun auch wieder Einwendungen gegenüberstehen seitens des Organisationskomitees, noch aus. Heute wollen wir nur konstatieren, dass, während zum Beispiel an der letzten Weltausstellung in Brüssel 1910, die Ausstellungsbehörden einer Genossenschaft (Maison du peuple), die Abgabe von Waren und die Bewirtung der Ausstellungsbesucher zu billigen Preisen überliessen, die schweizerischen Ausstellungsbehörden unter allerlei Vorwänden die schweizerischen Konsumgenossenschaften daran hindern wollen, ein integrales Bild ihrer Bestrebungen und ihrer Leistungsfähigkeit an der Landesausstellung dem Schweizervolke zur Darstellung zu bringen.

* * *

Ueber die Notwendigkeit der neuen Kreiseinteilung die im Berichtsjahre, im Sinne einer Reduktion auf zehn Kreise, vorgenommen worden ist, sind die Leser des S. K. V. genau orientiert. Ebenso über deren Organisation.

Auf Anregung des Vorstandes des VII. Kreises, wurde vom II. Departement des V. S. K. der Entwurf zu einem Arbeitsprogramm für die Kreisvorstände resp. für die Kreise selbst, ausgearbeitet. Es sind darin nur allgemeine Richtlinien aufgestellt worden, da die spezielle Interessenwahrung der einzelnen Kreise nicht schablonenhaft normiert werden kann.

Darin wurden folgende Aufgaben in den Vordergrund gerückt:

«1. *behufs Gewinnung neuer Mitglieder:*

Prüfung der Frage, ob das Wirtschaftsgebiet des betreffenden Kreises bereits voll ausgenützt sei; Zusammenstellung der Ortschaften, in denen

a) zwar Verbandsvereine existieren, im Verhältnis zur Einwohnerzahl der betreffenden Gebiete aber nur eine geringe Mitgliederzahl haben;

b) in denen Konsumvereine existieren, die unserem Verbande nicht angehören;

c) in denen noch keine Konsumvereine existieren, trotzdem die Einwohnerzahl die Errichtung einer Filiale eines bestehenden Verbandsvereins aus der Nachbarschaft oder die Gründung eines neuen Vereins ermöglichen würde.

Je nach dem Ergebnis dieser Prüfung hätten dann die Mitglieder des Kreisvorstandes oder des Kreises für Sanierung der Verhältnisse, für Anschluss der Aussenseiter oder für Filial- oder Neugründung zu sorgen.

Entsprechend diesen Grundsätzen wurden dann auch für die Kreise VII und IX übersichtliche Tabellen angefertigt, aus denen die Kreisvorstände ersehen konnten, wo der Hebel anzusetzen ist, falls sie neben den Verbandsfunktionären für Erweiterung und Vertiefung unserer Bewegung im betreffenden Kreise wirken wollen.

2. *behufs Sanierung allfälliger Missstände bei einzelnen Verbandsvereinen des Kreises:*

Beseitigung von Statutenbestimmungen bei Verbandsvereinen, soweit solche Bestimmungen vom richtigen konsumgenossenschaftlichen Standpunkt aus zu beanstanden sind.

Prüfung der finanziellen Basis der einzelnen Verbandsvereine; Eintreten für Stärkung der eigenen Mittel bei solchen Vereinen, wo diese Mittel zu knapp scheinen.

Prüfung des Verhältnisses der Verbandsbezüge zu den anderen Bezügen; Erhebungen darüber, ob die Verbandsbezüge nicht vermehrt werden könnten.

Prüfung darüber, ob nicht einzelne Verbandsvereine weitere Betriebe übernehmen sollten (Bäckerei, Milch, Fleisch, Schuhe, Haushaltungsartikel, Manufakturwaren, Merceriewaren etc.) oder ob sie nicht zu diesem Zwecke besondere Genossenschaften oder Zweckverbände gründen sollten.

Prüfung der Frage, ob nicht bei verschiedenen Verbandsvereinen im Interesse der Hebung der Leistungsfähigkeit Fusionen anzustreben seien.

Prüfung der Frage, ob nicht in Beziehung auf Ladenlokale, Ladenhüter, technische Verhältnisse oder Verhältnis zum Personal Mängel vorhanden oder nachweisbar seien.»

* * *

Im Vorstehenden haben wir in kurzen Zügen die wichtigsten Vorgänge und Ereignisse im Leben des V. S. K. und seiner Zentrale gezeichnet.

Es war ein Jahr emsiger Arbeit, aber auch ein «Jahr des Erfolges und der Erfüllung». Und diese freudige Genugtuung erfrischt und stärkt zu neuen Taten. Zu den Gebieten, auf denen unser Verband oder eine verwandte Organisation in absehbarer Zeit zur Tat übergehen muss, gehören — wie unser Jahresbericht erwähnt — eine rationelle Fleischvermittlung, eine rationelle Lösung der Ferienheimfrage und event. auch eine Lösung der Volksversicherung auf neuer Basis, ähnlich wie in Deutschland und Oesterreich in Gestalt der «Volksfürsorge» zu neuen Lösungen dieses Problems geschritten werden soll.

Wir sehen, nicht nur auf dem Gebiete der Eigenproduktion, sondern auch in der sozialen Fürsorge für die Angestellten der Konsumvereine, wie überhaupt der Konsumenten, harren grosse Aufgaben ihrer Lösung; und ihnen gilt in den nächsten Jahren die spezielle Aufmerksamkeit unserer Bewegung.

In einer der nächsten Nummern des S. K. V. werden wir uns speziell noch mit der Versicherungsanstalt der schweiz. Konsumvereine zu beschäftigen haben.

Der Konsumverein als Preisregulator.

Im Simmental ist die Milch teurer, als an irgend einem andern Orte der Schweiz, indem an einigen Orten, z. B. in Lenk, für den Liter 30 Rappen bezahlt werden musste. Man sollte es kaum glauben, dass an einem Ort, wo so intensiv Viehzucht getrieben wird, so hohe Preise gefordert werden können. Die Milch wird hier eben meistens zur Aufzucht von Kälbern verwendet, sodass man oft grosse Mühe hat, Milch für den Hausbedarf zu bekommen. Dann trägt auch der starke Fremdenverkehr zur Verteuerung dieses Produktes wesentlich bei. Letzthin ist es dem Konsumverein von Zweisimmen gelungen, für die Ablage in Matten die notwendige Milch zu beschaffen, sodass der Liter zu 25 Rappen detailliert werden kann. Was geschieht nun aber? Diejenigen Milchlieferanten, welche letztes Jahr 30 Rappen für den Liter forderten, bieten sie den Käufern nun ebenfalls zu 25 Rappen an und suchen die Konsumenten zu bewegen, die Milch bei ihnen zu kaufen und den Konsumverein zu umgehen. Der Konsumverein hat also den Erfolg zu verzeichnen, dass der Milchpreis um 5 Rappen per Liter gesunken ist. Auch Nichtmitglieder können nun von den Früchten geniessen, die der Konsumverein zur Reife gebracht hat. *-i.*

Theorie und Praxis.

Der Frauenfelder Beschluss betr. das Geschenkunwesen sollte sich nach bald zwei Jahren doch so weit eingelebt haben, dass Vorstände und Verwaltungen grösserer und kleinerer Verbandsvereine ihm Nachachtung verschaffen könnten. Aber das ist leider nicht überall der Fall, was die verschiedenen Ankündigungen, sogar im «Genossenschaftlichen Volksblatte», beweisen.

In letzter Zeit lasen wir solche Ankündigungen, in welchen die, einem bekannten Pflanzenfett beigelegten Geschenke in den schönsten Farben geschildert werden; später werden von einer holländischen Kakaofabrik in Konsumvereinslokalen Kostproben angeboten und den Konsumenten «Kakao ganz heiss»

präsentiert, dazu Andenken in Form von prachtvollen (!) Ansichtskarten abgegeben. Und nun kommt sogar eine Kaffeesurrogat-Fabrik, die Unsummen für Reklame übrig hat. Das Schönste dabei ist aber leider der Umstand, dass sich Konsumvereine dazu hergeben, in eindringlicher Weise auf dieses Produkt mit der im April beigegebenen «Teuerungszulage» hinzuweisen. Dem einzelnen Mitglied wird da dringend ans Herz gelegt, die Gelegenheit zu benützen und statt für 70 Cts. nur 1 Pfund deren 1 1/2 Pfund in Empfang zu nehmen! Man denke! Die Fabrik gibt im April statt 500 gr sogar 750 gr «für ein Pfund!»

Solche Geschäftskniffe gehören auch in das Kapitel des Geschenkunwesens und sollten von Verbandsvereinen in Berücksichtigung des Beschlusses von Frauenfeld und auch der genossenschaftlichen Tendenzen rücksichtslos abgewiesen werden. Der Verband schreitet Schritt für Schritt zur Selbstproduktion, die Verbandsvereine sind nach meiner Ansicht am weitern Ausbau sehr interessiert und ist es schwer zu begreifen, wenn für fremde Produkte, wie Pflanzenfett und Kakao etc. zum Schaden der eigenen, prima und billigern, tendenziöse Reklame gemacht wird. Das ist zum mindesten kurzsichtig gehandelt. -st-

Vorständekonferenz

der Konsumvereine von Thun, Steffisburg und Umgebung

am 6. April 1913 im «Militärgarten» in Thun. (Schw.-Korr.). Recht zahlreich fanden sich die Vorstandsmitglieder obiger Konsumvereine zur Tagung ein, galt es doch über zwei sehr wichtige Traktanden zu beraten:

1. Besprechung einer allfälligen Fusion und 2. Erstellung einer gemeinsamen Bäckerei der Konsumvereine von Thun und Umgebung. (In Frage kommen die Vereine von Allmendingen, Dürrenast, Oberhofen, Steffisburg, Thun und Uetendorf. Im ganzen waren anwesend 49 Delegierte, darunter zwei Vertreter des V. S. K., nämlich die Herren Nationalrat B. Jaeggi, Präsident und Dr. Schär, Vizepräsident der V. K., V. S. K.

Nach einem kurzen Begrüssungswort des Tagespräsidenten Hrn. A. Gerber erhält das Wort Herr B. Jaeggi. In gewohnter vorzüglicher Weise entledigte sich derselbe in zirka 3/4 stündigem Vortrage der übernommenen Aufgabe. Einleitend greift der Referent zurück auf die Ereignisse des Jahres 1899, welche den Konsumverein Thun zur Liquidation drängten. Damals betrug der Umsatz Fr. 200,000 während heute derselbe von den in Frage kommenden Vereinen Fr. 840,000 übersteigt. Redner macht darauf aufmerksam, mit welchen Schwierigkeiten seinerzeit die Gründung der jetzigen Vereine verbunden war, denn die Bevölkerung brachte nach 1899 der genossenschaftlichen Bewegung nur Misstrauen entgegen. Nur mit Aufwand von viel Energie und Mut gelang es den damaligen Genossenschaftspionieren ihre Vereine auf den Trümmern der alten Thuner-Genossenschaft aufzubauen. Heute stehen die Vereine in schönster Blüte da.

Als Vorteile einer eventuellen Fusion nennt Herr Jæggi bessere Ausnützung der Kaufkraft durch Grossbezüge, billigere und weniger komplizierte Verwaltung; eine einheitliche Leitung wäre besser im Stande momentane, günstige Konjunkturen auszunützen, ebenso auch in propagandistischer Beziehung. Die Brot-, Fleisch- und Milchvermittlung könnte rationeller gelöst werden, indem ein geschlossenes Ganzes leistungsfähiger wird. Daneben verhehlt sich der Referent nicht, dass auch gewisse Vorteile in Nachteile umschlagen könnten. Eine Fusion verlange Aufgabe der Selbständigkeit und das könnte eventuell bei den Mitgliedern auf Schwierigkeiten stossen, jedenfalls sei hier Vorsicht geboten. Abgelegene Depots könnten sich leicht zurückgesetzt fühlen, indem die Zentralverwaltung doch nur an einem Orte sein könne, dagegen sollten dieselben doch auch wieder interessiert werden können durch Beschickung ihrer Vertreter in die Behörden. Vom Zutrauen der Mitglieder hängt vieles ab, indem hier hauptsächlich der finanzielle Schwerpunkt liegt. Redner empfiehlt zum Schlusse genaue und reifliche Ueberlegung und eventuell dezentralisierte Fusion, in dem Sinne, dass sich vorläufig zwei oder drei Vereine zusammenschliessen würden.

Herr Dr. Schär referiert hierauf in 1/2stündigem sehr instruktivem Vortrage über die rechtliche Seite einer Fusion, ebenfalls Vorsicht empfehlend. Es solle den Mitgliedern nichts aufgedrängt, sondern denselben vollständig freier Wille gelassen werden. Die nächste Zeit werde allerdings mehr Fusionen wie Neugründungen von Vereinen zeitigen und es sollen die Vereine darauf Bedacht nehmen, die Statuten diesbezüglich abzuändern.

Herr Dr. Schär orientiert noch über die Kostenfolge der Fusion und den eventuellen spätern Organismus der Genossenschaft. Zum Schlusse empfiehlt er ebenfalls vorläufig dezentralisierte Fusion und Vorbereitung der notwendigen Verträge.

Die beiden Referate wurden von der Versammlung mit lebhaftem Beifall entgegengenommen und vom Vorsitzenden bestens verdankt.

Die lebhaft einsetzende Debatte zeigte, dass drei Vereine, Allmendingen, Oberhofen und Thun zu einem Zusammenschluss geneigt wären, wogegen Dürrenast, Uetendorf und Steffisburg vorläufig sich etwas zurückhaltender äussern.

Zum Schlusse wird beschlossen, eine Kommission einzusetzen, bestehend aus je zwei Vertretern von jedem Verein, welche in Sachen weitere Untersuchungen vornehmen soll. Der Verband sagt auch hiebei seine Unterstützungen zu.

2. Bäckerei. Der Vorsitzende resümiert in kurzen Zügen über die Propositionen von Steffisburg betreffend die Erstellung einer gemeinsamen Bäckerei.

Die Umfrage zeigt, dass die in Frage stehenden Vereine noch keine Beschlüsse gefasst haben. Im allgemeinen ist man aber dem Unternehmen günstig gesinnt. Diese Angelegenheit wird ebenfalls einer Spezialkommission überwiesen und sollen spätere Versammlungen die Sache weiter fördern.

Nach einem kräftigen Schlusswort des Präsidenten wird die Versammlung um 5 1/4 Uhr geschlossen.

Aus der Praxis

Die Geschenkartikel

eine Verleitung des Personals zur Unredlichkeit.

«**Nichts neues unter der Sonne**», so wird sich mancher Leser sagen, wenn er die Ueberschrift zu diesen Zeilen liest. Indessen ist es doch notwendig,

wenn diese Seite der Geschenkartikel dann und wann ans Licht gezogen wird. Die Geschenkzulage, in dieser oder jener Form ist in vielen Fällen, abgesehen von der Täuschung der Konsumenten, auch eine gefährliche Verleitung des Personals zu undelikaten Handlungen. Ich will dies an einem Fallle erörtern.

Eine Seifenfabrik legt seit Jahren ihren Sendungen einen Bonzettel bei, welcher naturgemäss und mit Absicht dem Personal in die Hände gespielt wird. Wenn die betreffende Seifenfabrik wirklich die ehrliche Absicht hätte, diese Bonzettel den rechtmässigen Geschäftsinhabern zukommen zu lassen, so würde sie diese den Fakturen anheften und nicht den Warensendungen beilegen. Das Personal, das die Warensendungen öffnet und genannte Bonzettel auffindet, wird dadurch allzuleicht in die Annahme versetzt, dass die Bonzetel ihnen zukommen und ihr Eigentum seien.

Ich bemerke hiezu ausdrücklich, dass die Fabrikanten grundsätzlich keine Geschenke machen, dass alle die Zulagen zu Artikeln, wenn auch nicht berechnet, so doch von den Konsumenten bezahlt werden müssen. So verhält es sich auch mit den Bonzetteln der erwähnten Seifenfabrik. Nun werden die betreffenden Fabrikanten einwenden, dass jede Verwaltung das Heft in Händen habe um das Personal entsprechend zu instruieren. Dies ist ein fauler Einwand. Warum, frage ich, soll das Personal der Versuchung ausgesetzt werden zu Gunsten Dritter, die ihr «Geschäft» mit dem Auftraggeber machen?

Warum soll ein Familienvater, ein Angestellter eventuell der Gefahr ausgesetzt werden, sich mit der Entlassung bedroht zu sehen, nur weil ein Fabrikant sich — gelinde ausgedrückt — die Anmassung erlaubt, das Personal seiner Abnehmer der Versuchung zu undelikaten Handlungen auszusetzen, und so eigentlich auf die gleitende Fläche zur Korruption bringt?

Die Beantwortung dieser Doppelfrage muss jeder Verwaltung nahelegen, einen solchen Lieferanten, der direkt und indirekt versucht, das Konsumvereins-Personal zu beeinflussen, aus ihrem Lieferantenverzeichnisse auszuschalten. Tut eine Verwaltung das nicht, so ist sie selbst Mitschuldiger, wenn ihr Personal zur Korruption erzogen und als korrumpierte Angestellte nicht mehr zwischen «Mein und Dein» zu unterscheiden wissen. *Dixi.*

Genossenschaftl. Bildungswesen

Prüfungen für Genossenschaftsangestellte und -Beamte in Holland. Wie wir dem « Coöperator », dem Organ des holländischen Genossenschaftsbundes (Nederlandschen Coöpertieven Bond) entnehmen, beabsichtigt der Bund freiwillige Prüfungen in theoretischen und praktischen genossenschaftl. Fragen einzurichten. Nach absolvierter Prüfung wird den Examinanden ein Diplom ausgehändigt, welches zugleich als Empfehlung auf dem genossenschaftlichen Arbeitsmarkt dienen soll.

Die schriftliche Prüfung umfasst einen Aufsatz über ein genossenschaftliches Thema und die Beantwortung von fünf einfachen Fragen über praktische Vorfälle im Genossenschaftsleben.

Es werden u. a. folgende Aufsatzthematas gestellt:

Robert Owen; die Pioniere von Rochdale; die materiellen Vorteile des Genossenschaftswesens; die soziale Bedeutung der Genossenschaften; die wirtschaftliche Lage der Angestellten in Genossenschaften; die Bedeutung der Grosseinkaufsgenossenschaften, usw.

In der mündlichen Prüfung werden Fragen über die Geschichte und Grundsätze der Genossenschaftsbewegung gestellt, ferner über die Elemente der Handelswissenschaften (kaufm. Arithmetik, Buchhaltung, Handelsgeographie). Es sollen ferner geprüft werden die Kenntnisse inbezug auf die verschiedenen Formen des Genossenschaftswesens, das Recht der Genossenschaften, die Organisation der Genossenschaften und die Pflichten der Genossenschaftsangestellten.

Die Idee der Prüfung der Genossenschaftsangestellten, wie sie uns in Holland entgegentritt, ist sehr interessant und dürfen wir auf die Ergebnisse recht gespannt sein. Der Prüfung gehen keine genossenschaftlichen Kurse voraus; so ist der Prüfungskandidat auf Selbststudium und eigene Erfahrungen angewiesen. Um das Selbststudium zu erleichtern, ist dem Prüfungsprogramm eine Liste empfehlenswerter genossenschaftlicher Schriften beigegeben.

* * *

Eine Geschäftsführerschule für österreichische Konsumgenossenschafter. Der «Konsumverein», das Organ des Zentralverbandes österreichischer Konsumvereine, vom 5. März teilt mit, dass sein Vorstand schon im letzten Winter den Beschluss gefasst hat, eine Geschäftsführerschule für die ihm angeschlossenen Konsumvereine einzurichten und mit den Vorarbeiten eine besondere Kommission zu betrauen, die kürzlich ihren Bericht erstattet hat. Der Verbandsvorstand hat auf Grund dieses Berichtes die Abhaltung eines vierwöchigen Kurses im Herbst dieses Jahres in Aussicht genommen. Derselbe soll vom 7. September bis 4. Oktober entweder in Teplitz oder Bodenbach stattfinden und sich als Ziel die praktische Ausbildung von Geschäftsführern und Verbandsrevisoren für Konsumvereine setzen. Die Schülerzahl ist auf 20 bis 30 beschränkt. Die Teilnehmer sollen für die Kosten ihres Aufenthaltes am Schulorte selbst sorgen und ausserdem an die Kosten der Schule einen Beitrag von 50 Kronen leisten. Die Personen, die am Unterricht teilnehmen wollen, müssen nachweisen, dass sie bei einem Konsumverein beschäftigt sind und von diesem einen Beitrag zu den Unterhaltungskosten und den nötigen Urlaub erhalten. Der für diese Geschäftsführerschule aufgestellte Lehrplan umfasst: Geschichte und Literatur des Genossenschaftswesens, Genossenschaftsrecht (inkl. Steuern und Gebühren), und Gewerbe-, Handels- und Arbeiterrecht. Besonderes Gewicht wird im Lehrplan auf die technischen Fächer: Buchführung, kaufmännisches Rechnen, Betriebslehre und Warenkunde gelegt. Ferner sollen noch über Tarif- und Versicherungswesen Vorträge gehalten werden. Insgesamt sind 96 Lehrstunden in Aussicht genommen. Der Unterricht wird erteilt von den Herren Rausnitz (Buchführung, 36 Stunden), Dr. Karpeles (Betriebslehre, 14 Stunden), Sekretär Wilhelm (Steuern und Gebühren, 12 Std., Dr. Renner (Geschichte, Literatur und Recht des Genossenschaftswesens, 9 Std.) und Redakteur Kaff (Gewerbe-, Handels- und Arbeiterrecht, 4 Std.). Um die Kosten, welche dem Verbande aus dieser Veranstaltung erwachsen, zu decken, soll den Konsumvereinen am nächsten Genossenschaftstag beantragt werden, auf die Steuerrückvergütung, die ihnen dank der Be-

mühungen des Zentralverbandes aus den pro 1912 geleisteten Steuern gewährt wird, zugunsten der Bildung eines Unterrichtsfonds, der zur dauernden Erhaltung der Geschäftsführerschulen und zur Deckung sonstiger Bildungsauslagen dienen soll, zu verzichten. *(I. G. B.)*

Aus unserer Bewegung

Baden (K.-Korr.) «Bank an Bank gedränget sitzen», — so zahlreich waren am 10. April die Genossenschafter zur Generalversammlung in unserem prächtigen Restaurant zum «Kunstgütli» erschienen, die zum erstenmal von einem besondern Bureau und nicht mehr vom Vorstande geleitet wurde — eine neue Aera beginnt mit dem fünften Jahrzehnt der Genossenschaft. Es war vorauszusehen, dass die Reduktion der Rückvergütung etwas Staub aufwerfen werde, allein die Versammlung sah doch ein, dass man sich in Gottesnamen ins Unvermeidliche fügen müsse und genehmigte die Rechnung mit der 9%igen Rückvergütung. Ferner beschloss die Versammlung auf Antrag des Verwaltungsrates, in Zukunft auf den Produkten der Bäckerei eine Rückvergütung nicht mehr zu entrichten und einen allfälligen Ueberschuss aus dem Bäckereibetriebe dem Warengeschäfte zuzuweisen. Der Antrag hatte zwar einen kleinen Sturm erzeugt, allein männiglich kam doch zur Einsicht, dass der Antrag ein wohlbegründeter sei und so wurde ihm zugestimmt. Mit Recht konnte darauf hingewiesen werden, dass unser Brot ja bereits eine Rückvergütung entrichte, indem sein Preis billiger sei, als der der hiesigen Bäckerschaft und dass trotz des Steigens der Mehlpreise der Brotpreis stabil blieb, während an andern Orten das nicht der Fall war. Das Vorgehen des Konsumvereins hatte zur Folge, dass die löbliche Stadt Baden von einem Brotaufschlag überhaupt verschont blieb.

Wir haben jedenfalls durch die Elektrizität und das Gas einen Konkurrenten erhalten, denn nur dadurch lässt sich erklären, dass der Verkauf von Petroleum 1911 von 198,386 kg auf 73,293 kg im Jahre 1912 gesunken ist. Einen Rückgang hat auch der Konsum in Glättekohlen erfahren. Es ist begreiflich, dass elektrische Beleuchtung dem Petrollicht, der Gasherd dem Petroleumherd und das elektrische Glätteeisen dem gewöhnlichen vorgezogen wird.

Basel A. C. V. (F.-Korr.) Der Genossenschaftsrat behandelte in seiner Sitzung vom 4. April zunächst Jahresbericht und Rechnung über das 47. Geschäftsjahr. Nach einem einleitenden Referat des Zentralverwalters Angst, in welchem die günstige Finanzlage der Genossenschaft sowie das sehr befriedigende Resultat des Betriebsjahres 1912 hervorgehoben wurde, wird auf die Behandlung der einzelnen Geschäftszweige eingetreten. Das Obstgeschäft erzielte bei einem Umsatz von Fr. 914,704 einen Ueberschuss von Fr. 21,857 gleich 2,4%. Dieses ungünstige Resultat gibt Anlass zu Kritik. Zentralsekretär Dr. Niederhauser teilt mit, dass eine Untersuchung über die Ursachen im Gange sei, und es soll dem Aufsichtsrat das Resultat vorgelegt werden. Dabei wird der Wunsch geäussert, dass auch der Genossenschaftsrat seinerzeit Kenntnis von dem Bericht erhalte. Bei der Bäckerei wird der Einnahmen-Ueberschuss von 12,6% als unverhältnismässig hoch bezeichnet. Zentralverwalter Bolliger verweist auf den grossen Mehlumsatz, der in höherem Masse, als die Brotproduktion, zum günstigen Resultat beigetragen habe. Das Ergebnis des Milchgeschäftes bietet in mehrfacher Hinsicht Gelegenheit zu interessanten Betrachtungen. Bei einem Umsatz von Fr. 7,039,609 ergab sich ein Ueberschuss von Fr. 190,685 gleich 3%. Aus der Mitte des Rates wird deshalb der Wunsch geäussert, es sollte versucht werden, den Einnahmenüberschuss etwas näher an die Rückvergütungsquote von 8% heraufzubringen. Herr Angst teilt mit, dass über diese Frage schon im Aufsichtsrat gesprochen worden sei, jedoch ohne ein positives Resultat zu erzielen. Es sei auch die Abschaffung der Rückvergütung für die Milchkonsumation wiederum in Anregung gebracht worden. Aber die Tatsache, dass der Milchproduzentenverband, wie auch die Konkurrenz auf hiesigem Platze dieses Ansinnen wiederholt an den A. C. V. stellten, genüge, um darauf nicht einzutreten. Eine Sanierung der Rendite des Milchgeschäftes würde dadurch übrigens kaum erreicht, denn ein Rückgang des Umsatzes und demzufolge eine Vermehrung der Spesen wäre mit Sicherheit zu erwarten, wie das anderwärts schon der Fall gewesen. Dann wäre der mit der Abschaffung der Rückvergütung erzielte Vorteil bald aufgezehrt. Die oft geäusserte Behauptung, ein grosser Teil der wohlhabenderen Mitglieder konsumiere nur Milch und beziehe dafür eine unverhältnismässig hohe Rückvergütung, treffe nicht zu; die grossen Milchkonsumenten seien vielmehr in den kinderreichen Arbeiterfamilien zu suchen. Schliesslich wird noch die Frage aufgeworfen, ob nicht für die Milch eine separate Rückvergütung ausgeworfen werden sollte, entsprechend dem Betrage, den das Milchgeschäft abwirft; über diese Anregung wurde jedoch kein Beschluss gefasst. Die übrigen Abteilungen passieren unbeanstandet, ebenso die Anträge betr. Abschreibungen, Einlage in den Reservefonds, Amortisation der Eintrittsgelder in die Versicherungskasse der S. K. V. und die 8% Rückvergütung.

Trotz vorgerückter Stunde kommt noch das Reglement für die Urabstimmungen und für die Wahlen in den Genossenschaftsrat zur Behandlung. Dasselbe enthält neben den Bestimmungen für die Urabstimmungen, solche für die Proportionalwahl des Genossenschaftsrates. Das Reglement wird in globo behandelt, da nur zu § 26, handelnd von den Listen, ein Abänderungsantrag vorliegt. Gegen den Satz: «Es ist gestattet, auch andere als offizielle Listen zu verwenden, jedoch müssen sie in Text, Form und Farbe den offiziellen gleich sein», wird von Vertretern des Arbeiterbundes Stellung genommen. Diese anerkennen zwar den agitatorischen Wert dieser Bestimmung, glauben aber, dass eine unnötige Verteuerung des Wahlkampfes entstehe, wenn die einzelnen Gruppen genötigt seien, inoffizielle Listen drucken zu lassen. Es wird deshalb Streichung dieser Bestimmung beantragt. Der Antrag verursacht eine längere, teilweise erregte Auseinandersetzung, die bereits als ein Vorspiel des bevorstehenden Wahlkampfes für die Neuwahlen des Genossenschaftsrates angesehen werden darf. Nachdem eine grössere Anzahl von Votanten für und gegen Streichung gesprochen, wird der Streichungsantrag mit 33 gegen 26 Stimmen abgelehnt und das Reglement damit unverändert genehmigt. Die Wahlen finden Ende Juni statt.

Goldach. (G.-Korr.) «Unser Lebensmittelverein feiert Auferstehung», so schrieben wir auf Seite 404 im Jahrgang 1912 des «Schweiz. Konsum-Verein». Heute, nach Abschluss des Rechnungsjahres 1912/13 (1. März bis 28. Februar), wollen wir versuchen, eingangs erwähnte Worte anhand des vor uns liegenden Jahresberichtes zu bekräftigen.

Ohne weiteres ist zu konstatieren, dass die Auferstehung keine vermeintliche war. Mit Genugtuung dürfen wir erwähnen, dass der Umsatz von Fr. 110,645 auf Fr. 120,711 gestiegen ist, trotz der ungünstigen allgemeinen wirtschaftlichen Verhältnisse im vergangenen Jahre und der grossen Konkurrenz auf unserm kleinen Gebiet durch «Konkordia» und «Konsumverein A.-G.». In einem 24 Seiten umfassenden Jahresbericht erhalten unsere Mitglieder erstmals ein getreues Spiegelbild der genossenschaftlichen Arbeit. Die in der ausserordentlichen Hauptversammlung vom 14. Dezember 1912 angenommenen neuen Statuten traten mit 1. März abhin in Kraft. Heute kommt die Verwaltung neuerdings u. a. mit zwei Anträgen zuhanden der am 19. April stattfindenden ordentlichen Generalversammlung, die das bereits im letzten Jahr Geschaffene ergänzen und bereichern sollen. Während bisher die hohen Rückvergütungen dominierend waren und auch diesmal seitens der Verwaltung diese aus wohlerwogenen und lokalen Gründen neuerdings beantragt werden (hoffentlich kommt aber aus der Mitte der Versammlung ein Gegenantrag), bestimmt ein Antrag für alle Zukunft. «Der Verwaltung wird Auftrag erteilt, inskünftig die Warenpreise so einzustellen, dass sie in jeder Beziehung konkurrenzfähig sind, ohne Rücksicht auf den sich ergebenden Ueberschuss, da die Rückvergütung in Zukunft unabhängig vom bisherigen Modus angesetzt wird, d. h. *20 Prozent* des Ueberschusses zu Amortisationszwecken und Aeufnung der nötigen Fonds verwendet wird».

Wir zweifeln nicht an der Annahme dieses Antrages: 1. weil das «Genossenschaftliche Volksblatt» (Wochenausgabe) den Boden gründlich umgearbeitet hat und 2. weil der Lebensmittelverein vor der Frage der Erwerbung einer neuen Liegenschaft steht, da die heutigen Verhältnisse keine weitere Ausdehnung mehr ermöglichen. Der «Goldacherhof», wohl das grösste und eines der schönsten Gebäude in Goldach, soll unser Heim werden. Eine bereits eingerichtete Bäckerei soll die bisher gepachtete ersetzen, ein Lokal zu einer Filiale der Grossmetzgerei Schläpfer-Siegfried und das andere zu unseren eigenen Zwecken eingerichtet werden und der bisher winzige Lagerraum soll durch geräumige, auf lange Zeit hinaus genügende Magazine ersetzt werden. Die Verwaltung, die bisher ihre Sitzungen immer in den Wirtshäusern abhalten musste, wird ein eigenes Bureau und Sitzungszimmer erhalten und acht Wohnungen, die alle neu eingerichtet werden, sollen dafür sorgen, dass sich das Gebäude genügend verzinst und wir nicht zu viel für uns selbst rechnen müssen. Klosetts und Badeeinrichtungen werden in hygienischer Beziehung allen modernen Anforderungen entsprechen. Eine zur Prüfung der Frage bestellte 13-gliedrige Kommission (wir sehen 13 für eine Glückszahl an) hat nach eingehender Prüfung und unter Zuziehung des Rates des Baubureaus des V. S. K. einstimmig Empfehlung des Kaufes beschlossen. Die uns gehörige Liegenschaft «Merkur» wird an den Besitzer des «Goldacherhofes» abgetreten. Ueber den Verlauf unserer Generalversammlung werden wir auch an dieser Stelle kurz berichten.

Sprechsaal

Zur Anregung des Lebensmittelvereins Goldach. In anerkennenswerter Weise regt ein Vorstandsmitglied des Lebensmittelvereins Goldach die bessere Benützung der genossenschaftlichen Presse durch die einzelnen Vereine an. Auch wir würden es begrüssen, wenn alle Vereine das «Genossenschaftliche Volksblatt» obligatorisch für alle Mitglieder erklären würden.

Fragen wir uns, aus was für Gründen dies nicht geschieht?

1. Es gibt noch viele Vereine wo die Verwaltungen, (hauptsächlich da wo keine Berufsverwalter sind) noch nicht die richtige Erkenntnis für den Wert der regelmässigen genossenschaftlichen Erziehung der Mitglieder durch unsere Presse haben. An vielen Orten herrscht noch die Ansicht, wenn der Vorsitzende an der Generalversammlung den guten Geschäftsgang der Genossenschaft konstatiert und die Mitglieder zur Benützung der Vereinsanstalten angeregt hat, dann sei der genossenschaftlichen Erziehung und Propaganda Genüge getan.

2. Finden wir aber auch Vereine, in welchen die Aufsichtsbehörde nicht einmal die Kompetenz hat, das «Genossenschaftliche Volksblatt» auch nur Probeweise für kürzere Zeit einzuführen. Schreiber dies wollte s. Z. einmal diesen Versuch machen (nicht auf dem jetzigen Wirkungsfeld). Schon der Vorstand nahm eine reservierte Stellung ein und an der Generalversammlung stand er, trotz eifriger Befürwortung und einlässlicher Begründung allein auf weiter Flur. Der Hauptgrund, der in den meisten Fällen angeführt wird ist der Kostenpunkt. Wir haben eben, gestehen wir es offen, in manchen Vereinen noch nicht durchwegs überzeugte Genossenschafter, sondern eine grosse Zahl bilden eben noch die sogenannten «Dividendenjäger» welche nur der Prozente wegen Mitglieder der Genossenschaft sind und die vermeiden ängstlich jede Ausgabe, welche zu einer, wenn auch nur scheinbaren Verminderung der Rentabilität beitragen könnte.

Gibt es ja sogar noch Vereine, die im Laufe eines Jahres nicht für fünf Franken an Inserate ausgeben. Schreiber dies musste an seinem früheren Wirkungsorte für jeden Wagen Briketts jedesmal extra einen Schulknaben in die Häuser senden, um die Bestellungen aufzunehmen. Die Generalversammlungen wurden damals und heute noch durch einen Boten von Haus zu Haus angesagt und mittelst Anschlägen an den Telegraphenstangen und einzelnen Häusern bekannt gegeben.

Wie können wir nun diese Gleichgültigkeit heben? Vor allem müssen wir suchen, die Verwaltungen und Angestellten solcher Genossenschaften vorerst zu interessieren und ihnen den Wert und den Nutzen der genossenschaftlichen Presse klar zu machen. Dies kann nach meiner Meinung am besten durch die Kreisversammlungen, in offener Aussprache und Belehrung geschehen. Dann aber soll auch im «Schweiz. Konsum-Verein», als dem Organ der Verwaltungsbehörden, immer und immer wieder auf das Ziel des obligatorischen Abonnements des «Genossenschaftlichen Volksblattes» hingearbeitet werden.

Wenn einmal das «Genossenschaftliche Volksblatt» eingeführt und die vierte Seite nicht nur als Inseratenquelle behandelt wird, dann erwacht das Interesse der einzelnen Mitglieder von selbst und selten würde eine Familie das Blatt gerne missen. Wenigstens mir persönlich sind schon wiederholt Aeusserungen dieser Art gemacht worden. In unserer Gemeinde hat es dem Erscheinen des wirtschaftlichen «Volksblattes», Organ der Rabattsparvereinigung gerufen, und dasselbe hilft uns, für unsere Bewegung Propaganda zu machen.

Ueber den Inhalt der vierten Seite und die Einführung der Sammelwagen werden wir uns später aussprechen. *B. in W.*

Verbandsnachrichten

Statistische Fragebogen pro 1912. Es sind noch über 100 Fragebogen ausstehend, zum Teil von Verbandsvereinen, die ihre Rechnung bereits im Laufe des Jahres 1912 abgeschlossen haben. Wir ersuchen dringend um baldige Einsendung der fehlenden Bogen.

Vom 27. April 1913 an wird die Liste der säumigen Verbandsvereine im «Konsum-Verein» publiziert werden.

Firmaänderung von Verbandsvereinen. Die Konsumgenossenschaft Siggenthal in Kirchdorf, Gemeinde Obersiggenthal, Aargau hat ihre Firma abgeändert in Konsumgenossenschaft Siggenthal-Kirchdorf.

Der Verbandsverein in Pratteln wird in Zukunft nur noch Konsumgenossenschaft Pratteln firmieren nicht mehr Produktions- und Konsumgenossenschaft.

Aufnahmen. Der Ausschuss des Aufsichtsrates hat in seiner Sitzung vom 16. April folgende Genossenschaften in den Verband aufgenommen:

1. **Société coopérative de Boulangerie et Consommation de Cormoret** (Bern), als Genossenschaft in Tätigkeit seit 1. Januar 1913, im Handelsregister eingetragen den 28. Februar 1913, zugeteilt dem II. Kreise.

2. **Société coopérative de consommation de Leytron** (Wallis), gegründet den 23. Februar 1913, ins Handelsregister eingetragen im März 1913, 51 Mitglieder, zugeteilt dem I. Kreise.

3. **Allgemeiner Konsumverein Neuhaus-Eschenbach** (St. Gallen), gegründet den 9. März 1913, in's Handelsregister eingetragen den 3. April 1913, 42 Mitglieder, zugeteilt dem VIII. Kreise.

Der Verbandsverein Cormoret ist aus einer früheren Aktiengesellschaft entstanden. Mit diesen Aufnahmen ist die Zahl der Verbandsvereine auf 374 gestiegen.

Umsatz im Monat März. Der Umsatz im Monat März 1913 erreichte

Fr. 3,557,095.25

Die Zunahme gegenüber dem Vorjahre beträgt **Fr. 297,310.80 oder 9,12 %.**

Der Umsatz des ersten Quartals 1913 erreichte damit Fr. 9,662,068.15.

Die Vermehrung gegenüber dem gleichen Zeitraum des Vorjahres 1912 beträgt **Fr. 1,525,822.60** oder **18,75 %.**

Berichtigung. Auf Seite 168 in letzter Nummer in der Rubrik Kreiskonferenzen, zweitletzte Linie, hat sich ein Druckfehler eingeschlichen; es soll dort heissen V statt VI, wie übrigens aus dem abgeänderten Inserat auf dem Umschlag deutlich hervorgeht.

An unsere Mitarbeiter!

Da der Text für den «Schweiz. Konsum-Verein» mit der Setzmaschine hergestellt wird, ist es notwendig, dass nur vollständig durchkorrigiertes Manuskript in die Druckerei gelangt; aus diesem Grunde werden die verehrlichen Korrespondenten ersucht, nur druckfertiges Manuskript zu liefern, die Manuskriptblätter nur auf einer Seite zu beschreiben und für alle Eventualitäten genügend Raum freizulassen, damit allfällige redaktionelle Verbesserungen oder Aenderungen angebracht werden können.

Dazu ist noch zu bemerken, dass die Redaktion zwar gerne bereit ist, allfälligen Wünschen über die Aufnahme einer Korrespondenz in einer bestimmten Nummer zu entsprechen, dass sie jedoch mit Rücksicht auf die Raumverhältnisse und allfälligen Stoffandrang sich die Entscheidung hierüber selbst vorbehalten muss. In Korrespondenzen über Generalversammlungen, Vorträge etc. bitten wir, nur das absolut Notwendige zu berichten.

Redaktion: Dr. Henry Faucherre.

Redaktionsschluss 17. April.

Verantwortlich für Druck und Herausgabe: **Verband schweiz. Konsumvereine (V. S. K.)** Für denselben: Dr. **Oskar Schär**